



ביטוח
ישיר

צמיחה והובלה לצד בניית העתיד

סיכום רבעון ראשון 2023

הבהרה משפטית

המידע הנכלל במצגת זו הינו מידע המבוסס על מידע שנכלל בדוח התקופתי של אי.די.איי חברה לביטוח בע"מ (להלן: "החברה") ליום 31 בדצמבר 2022 והדוח הרבעוני של החברה ליום 31 במרס 2023, וכן על מצגות ודיווחים קודמים אותם פרסמה החברה ואינו מחליף עיון בדיווחי החברה האמורים. בנוסף, כוללת המצגת נתונים ומידע המוצגים באופן ו/או בעריכה ו/או בפילוח שונה מהנתונים הנכללים בדיווחים האמורים, או כזה הניתן לחישוב מתוך הנתונים הכלולים בדיווחי החברה.

המצגת אינה מהווה הצעה לרכישה של ניירות ערך של החברה או הזמנה לקבלת הצעה כאמור, ונועדה אך ורק למסירת מידע למשקיעים. האמור בה אינו ייעוץ, המלצה, חוות דעת או הצעה באשר לכדאיות השקעה, ואינו מחליף שיקול דעת, בדיקה עצמית וייעוץ אישי בהתאם לנתונים המיוחדים של כל משקיע. החברה לא תישא באחריות לנזקים ו/או להפסדים כלשהם העלולים להיגרם כתוצאה מהשימוש במידע במצגת זו.

מצגת זו עשויה לכלול מידע צופה פני עתיד (כהגדרת מונח זה בחוק ניירות ערך, תשכ"ח 1968) כמו תחזיות, מטרות, הערכות ואומדנים של החברה המתייחסים לאירועים ו/או עניינים עתידיים, אשר התממשותם אינה ודאית ואינה בשליטת החברה. מידע צופה פני עתיד מטבעו כפוף לסיכוני אי התממשות ואינו ודאי, וזאת, בין היתר, בשל השפעתם של גורמי סיכון המאפיינים את פעילות החברה, התפתחויות בסביבה הכלכלית בה פועלת החברה, גורמים חיצוניים העשויים להשפיע על פעילות החברה, ועוד.

לפיכך, קוראי מצגת זו מוזהרים בזאת, כי תוצאותיה והישגיה בפועל של החברה בעתיד עשויים להיות שונים מהותית מאלו שהוצגו במידע צופה פני העתיד, ככל שקיים במצגת זו.

כמו כן, תחזיות והערכות צופות פני עתיד מבוססות על נתונים ומידע המצויים בידי החברה במועד פרסום המצגת והחברה אינה מחויבת בעדכון או שינוי כל תחזית ו/או הערכה כאמור על מנת שישקפו אירועים או נסיבות שיחולו לאחר מועד המצגת.

ביטוח ישיר // כרטיס ביקור



כ-1.6 מיליון פוליסות
מעל 85% חידוש ברכב
מעל 92% חידוש בדירה



2 מותגים חזקים
בקרב משקי הבית



Rating
החברה מדורגת Aa3
ההון המשני מדורג A2



כ-1,600
עובדים



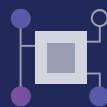
שנת הקמה 1994
חלוצת קטגוריית
הביטוח הישיר
בישראל



שיתופי פעולה עסקיים
עם גורמים מובילים
במשק



תשואת דיבידנד
ממוצעת ב-5 שנים
אחרונות 5.09%



מובילה בפעילות
הדיגיטל ו-Data



תלות נמוכה
יחסית
בשוק ההון

יותר ביטוח בפחות כסף

בכל מגוון המוצרים שלנו



משכנתא



חיים



דירה



רכב



תאונות אישיות
חזרנו לשווק ב-2023



עסקים קטנים



חיסכון



בריאות



נסיעות לחו"ל

עם בסיס חזק ב:

שני מרכיבים חשובים באסטרטגיה

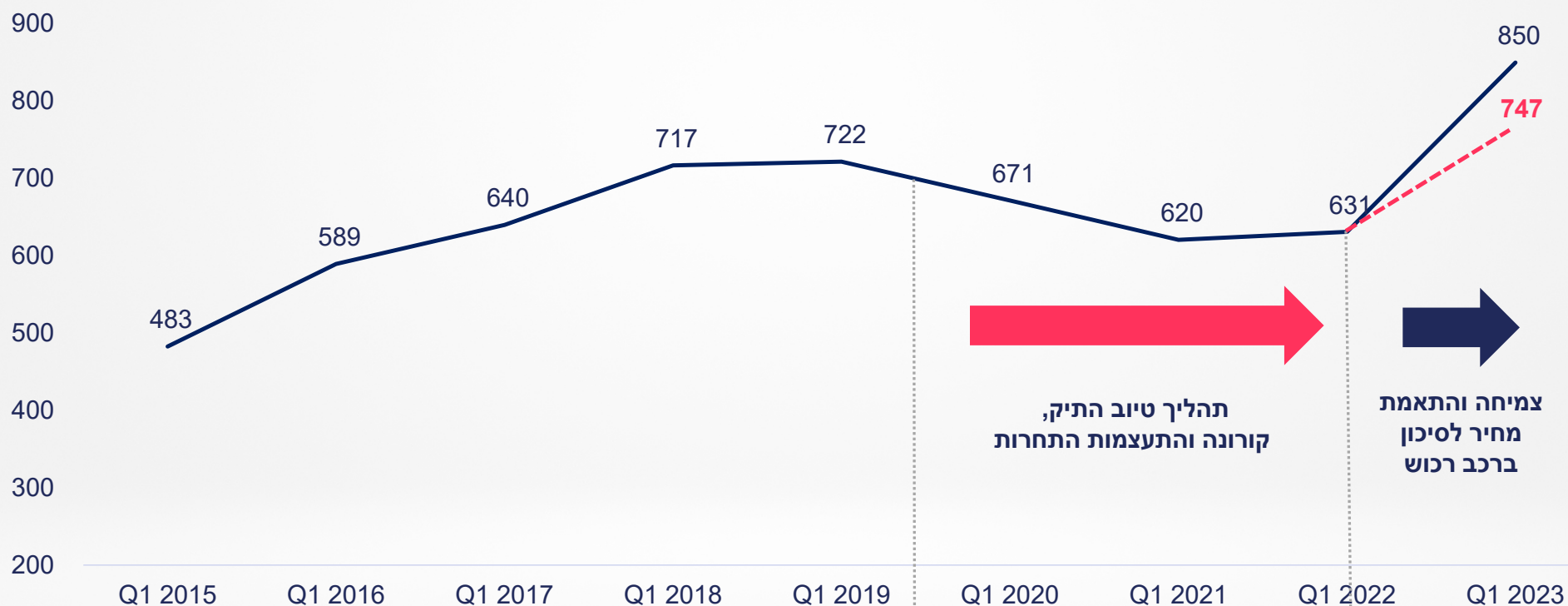
בניית יתרון
יחסי לאורך
זמן מול
המתחרים

צמיחה
רווחית בכל
המוצרים

ביטוח ישיר צמחה משמעותית הרבעון בכל ענפי הליבה

תוך המשך ניהול חיתום הדוק

סך פרמיות ברוטו רבעון ראשון



הובלת זירת ביטוחי הפרט בישראל

ברבעון ראשון 2023 המשך מגמת הצמיחה של 2022 (אחרי טיוב התיק בשנים האחרונות),
צמיחה במספר הלקוחות ובהתאמת המחיר לסיכון,
על אף התחרות והאתגרים



**ביטוחי
רכב רכוש**

צמיחה ברבעון ראשון 2023 של כ-15% מול אשתקד
גידול של כ-17% בכמות פוליסות דירה מ-2019
במקביל לשינוי משמעותי בתמהיל התיק



**ביטוחי
דירה**



-- פרמיות ללא מכרז חשכ"ל

הובלת זירת ביטוחי הפרט בישראל



גידול מתמשך לאורך השנים,
צמיחה ברבעון ראשון 2023 בבריאות של כ-17% מול אשתקד
ביטוחי בריאות* * ללא תאונות אישיות ונח"ל



גידול מתמשך ויציב לאורך השנים,
צמיחה ברבעון ראשון 2023 של כ-7% מול אשתקד
ביטוחי חיים (כולל משכנתא)



הובלת זירת ביטוחי הפרט בישראל

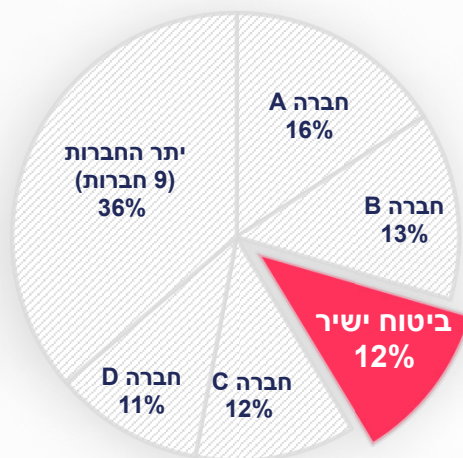
ביטוחי ריסק משכנתא***



כ-18% סכומי משכנתא מבוטחים
מתוך יתרות האשראי במשק לדיר



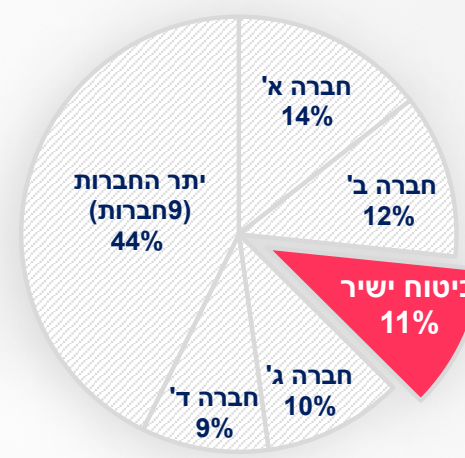
דירות** נתח שוק כ-12%



רכב רכוש* נתח שוק כ-11%



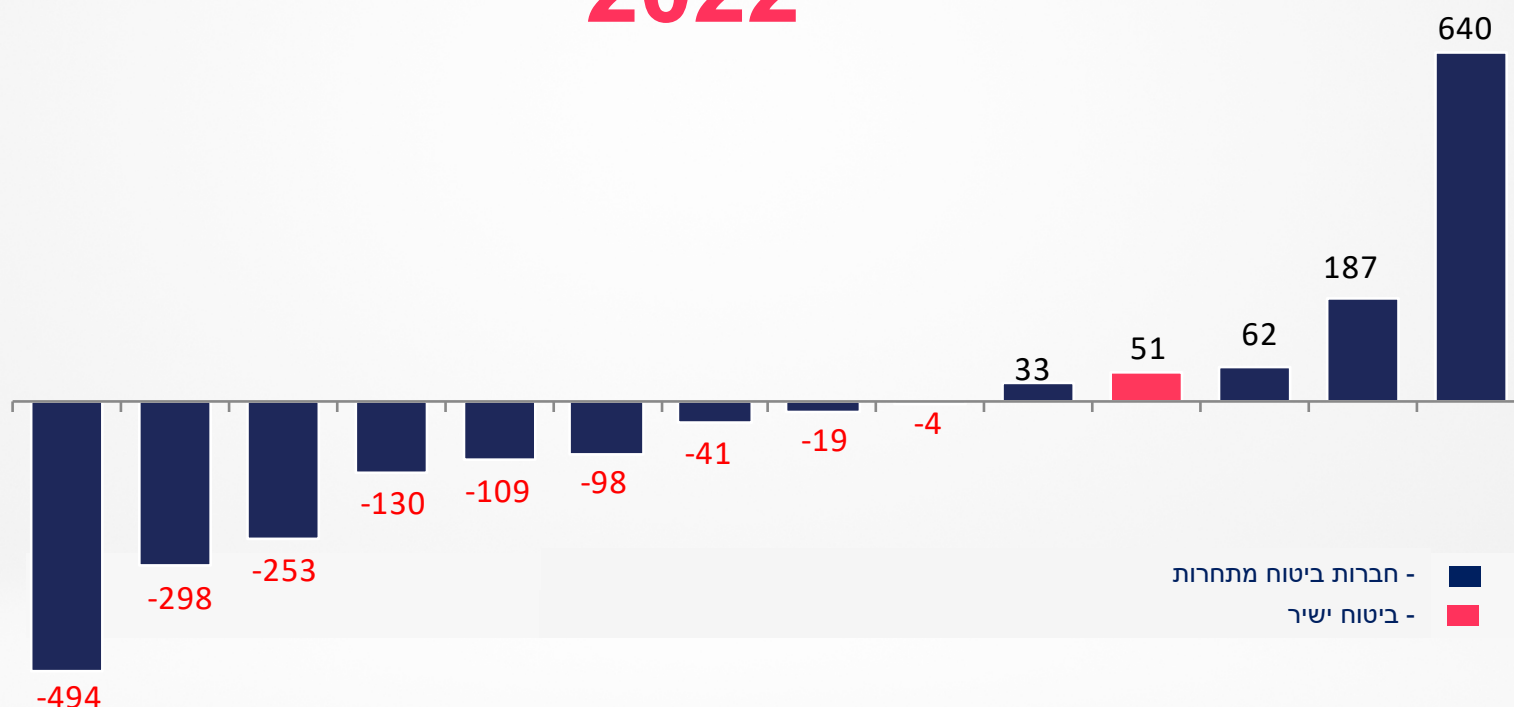
נתח השוק ברכב פרטי בלבד גבוה יותר





בניית יתרון תחרותי לאורך זמן:
החל מסוף 2021 שוק הביטוח
ככלל וביטוחי הרכב בפרט
עברו "סערה"
בארץ ובעולם

התוצאה: הצלחנו להוביל בשוק הפסדי רווח/הפסד כולל השוואת חברות 2022

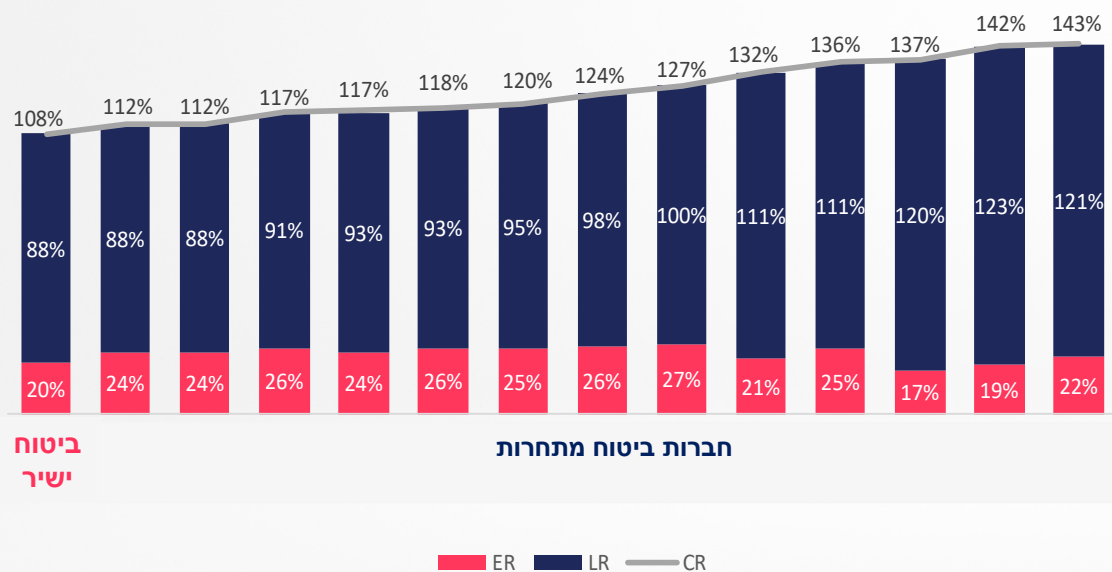


- חברות ביטוח מתחרות
- ביטוח ישיר

מליוני ₪

התוצאה: הצלחנו לייצר יתרון תחרותי בשוק ביטוחי הרכב ולשמור על כוחנו גם בעת טלטלה

סיכום שנת 2022 נתוני ברוטו רכב רכוש (ללא מבטחי משנה)



ביטוח
ישיר

חברות ביטוח מתחרות

- 

ניהול תביעות
חכם וחדשני
- 

תמחור וחיתום
פרסונלי ומדויק
- 

שמירה
על CR
נמוך מהשוק
לאורך 2022
- 

הובלה מוצרית
ושירותית
ללקוחותינו
- 

מודלי דאטה חכמים
לתמיכה בתמחור,
חיתום וניהול
התביעות

במקביל בשנים האחרונות ביטוח ישיר בנתה יתרון יחסי בכל החזיתות

יעילות
תהליכית
ומערכתית



דאטה



טכנולוגיה,
דיגיטל
וחדשנות



שירותים
וחווית לקוח



שיווק, מיתוג
ושיתופי
פעולה
עסקיים



יתרון מותגי

2 מותגים חזקים ואהובים עם בידול וערך ברור לחברה וללקוח

9

“ביטוח
דיגיטלי שאתה
סוגר בעצמך”

ללא צורך בנציג
וללא מיקוח, המחיר
הזול ביותר כבר
באתר

יותר ביטוח.
בפחות כסף

ביטוח
ישיר

יתרון בחווית הלקוח

"יותר ביטוח"

הענקת חבילת שירות בלעדית
ומתקדמת ללקוח, לדוגמא:



ישיר עד אליך



מוקד 24/7



ישיר מהיר



SOS ישיר

מועדון
ישיר 
הרבה יותר
מביטוח

מועדון הלקוחות

הראשון והיחיד בקרב חברות
הביטוח.

מייצר חיבור, הגדלת סל המוצרים
ללקוח וחיזוק הנאמנות לאורך זמן

יתרון בטכנולוגיה



חדשנות

HUB חדשנות עם ענקית
הביטוח היפנית MSI

ביצוע POC והשקעות
במגוון חברות סטארטאפ



פשטות וקידמה

ארכיטקטורה מיטבית
המאפשרת TTM מהיר ועלות
מופחתת

שדרוג המערכות לבסיס נתונים
אחוד, מתקדם ומרכזי

שילוב פתרונות LowCode
למהירות וגמישות הפיתוח

השלמת החלפת מערכת ליבה
ברוב הענפים בחברה



אוטומציה

תשתית רובוטים ו-OCR
מתקדמת המחליפות
ביצוע פעולות ידניות

יתרון בדיגיטל



**תהליכי
self service**
רב ערוצים



**חיבור בין
DATA לדיגיטל**



**תהליכי רכישת
ביטוח דיגיטליים**
עם חווית
משתמש מתקדמת



אפליקציה
עם מאות אלפי הורדות,
כפלטפורמת שירות
ומכירות מרכזית ללקוח
בשגרה ובעת אירוע ביטוחי
משולב במועדון הלקוחות

מינוף תוצאות עסקיות באמצעות DATA



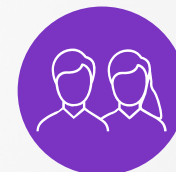
**שימוש במודלי
חיזוי חכמים**
מבוססי ML/AI בכל
תחומי הפעילות של
החברה



**שימוש באנליזה
מתקדמת לניתוח,
מיקוד וזיהוי פוטנציאל
עסקי**



**הרבה יותר
פרסונליים
ורלוונטיים ללקוח**



**מכירים
את הלקוחות**
טוב יותר - הרחבת מאגרי
המידע

חיזוק והרחבת שיתופי פעולה



כח אדם איכותי, מחויב ומרוצה

בזירה הכי משמעותית היום,
המשאב האנושי - ביטוח ישיר
ממוצבת גבוה:

ממוקמת בין חברות ההייטק המובילות ובמקום הראשון
(בפער) בעולם הפיננסי

1	מיקרוסופט ישראל מחקר ופיתוח	Microsoft
2	אפלייד מטיראלס ישראל	APPLIED MATERIALS
3	צ'ק פוינט טכנולוגיות תכנה	CHECK POINT
4	סייבראק תוכנה	CYBERARK
5	SAP	SAP
6	ביטוח ישיר (א.י.די.איי חברה לביטוח)	ביטוח ישיר
7	סיילספורס. קום	salesforce
8	התעשייה האווירית לישראל	IAI
9	בנק הפועלים	בנק הפועלים
10	מקורות חברת מים	מקורות

The next frontier for sustainable growth: Capturing the cost advantage of direct insurance

July 8, 2020 | Article

“By engaging directly with customers, direct insurers cut out intermediaries, benefit from a comprehensively streamlined and focused product portfolio, and excel at low-cost business models.”

McKinsey
& Company יולי 2020*

מינוף ההזדמנות בשוק:

כשהמחירים עולים יש יתרון מובהק לחברות ישירות

בתקופה של מחירים עולים הלקוחות מחפשים
חלופה אטרקטיבית ולכן הפניות לחברה ישירה עולות

עוגנים ל-2023

המשך צמיחה רווחית
בכל הענפים



חיתום
הדוק ורווחי



ניהול חכם של
עולם התביעות



Pricing פרסונלי
והתאמת מחיר לסיכון



ריסון הוצאות
ומתן דגש ליעילות
תפעולית



המשך שיפור
בחוויית לקוח



מיקוד ב-
דיגיטל ו-DATA
(אנליטיקה ומודלי
חיזוי מתקדמים)



תוצאות עסקיות

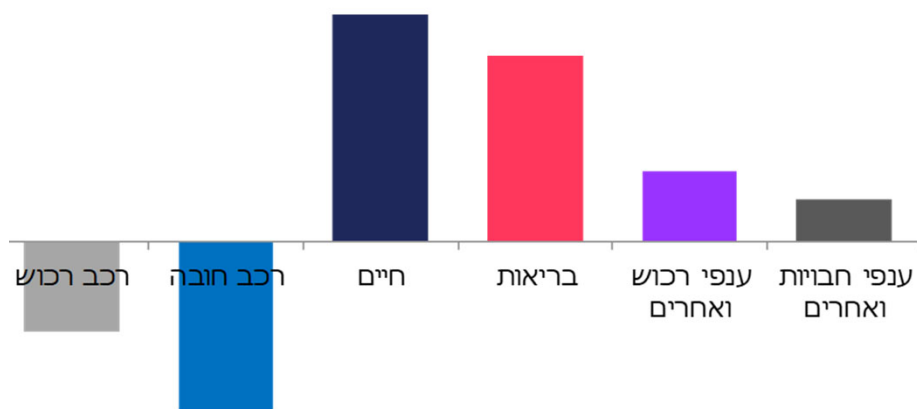
רבעון ראשון 2023

רווח רבעון ראשון - מבט מלמעלה

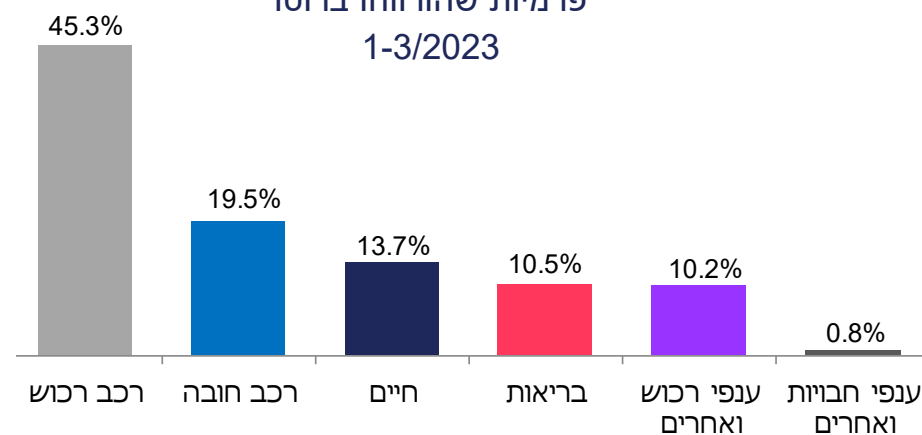
1-3/2022	1-3/2023	
(13.2)	14.1	רווח (הפסד) כולל
(6%)	7%	תשואה להון

שיעור מסך הפרמיות ומהרווח הכולל, לפי מגזרי פעילות

רווח (הפסד) כולל
1-3/2023



פרמיות שהורווחו ברוטו
1-3/2023



פרמיות ברוטו מתחומי פעילות – רבעון ראשון

	1-3/2022	1-3/2023	
רכב רכוש ¹	283.9	441.2	
רכב חובה ²	124.9	166.7	
ענפי רכוש	67.0	77.1	
ענפי חבויות	5.8	6.0	
חיים (ללא חיסכון ארוך טווח)	80.8	86.4	
חיסכון ארוך טווח ³	4.0	3.4	
בריאות (הוצאות רפואיות, מחלות קשות ונח"ל)	25.4	31.3	
תאונות אישיות ⁴	39.1	37.4	
סך הכל פרמיות ברוטו	630.9	849.6	

(1) הפרמיות ברוטו ברבעון הראשון בשנת 2023 בענף רכב רכוש צמחו בכ- 55% לעומת רבעון מקביל אשתקד וכוללות כ- 22 אלף עובדי מדינה מכח זכיית החברה במכרז של אגף החשכ"ל במשרד האוצר, הפרמיות ברוטו ללא חשכ"ל צמחו בכ- 30%.

(2) הפרמיות ברוטו ברבעון הראשון בשנת 2023 בענף רכב חובה צמחו בכ- 33% לעומת רבעון מקביל אשתקד וכוללות כ- 22 אלף עובדי מדינה מכח זכיית החברה במכרז של אגף החשכ"ל במשרד האוצר, הפרמיות ברוטו ללא חשכ"ל צמחו בכ- 9%.

(3) נובע בעיקר מהפסקת שיווק פוליסות חיים הכוללות מרכיב חסכון, חלף השקת מוצר חסכון חדש (חזרה השקעה), אשר אינו מקבל ביטוי בפרמיות.

(4) הקיטון נובע מהפסקת הפעילות במוצר תאונות אישיות בחודש מאי, 2021 ובתחילת 2023 חזרנו לשווק בהדרגה מוצר זה.

כל הנתונים במיליוני ש"ח

רווח כולל – רבעון ראשון

	1-3/2022	1-3/2023	
	(18.1)	(5.2)	רכב רכוש
	(40.9)	(9.9)	רכב חובה
	10.8	4.0	ענפי רכוש
	1.1	2.4	ענפי חביוות
	19.0	13.0	חיים וחסכון ארוך טווח
	11.4	10.6	בריאות
	(16.9)	15.0	סך הכל רווח כולל ממגזרי פעילות
	(3.0)	6.3	לא מיוחס למגזרי פעילות (רווח מהשקעות בניכוי הוצאות מימון ואחרות)
	(19.9)	21.3	סך הכל רווח כולל לפני מס
	(13.2)	14.1	סך הכל רווח כולל אחרי מס

רווח חיתומי מתחומי פעילות – רבעון ראשון

	1-3/2022	1-3/2023	
רכב רכוש	(20.9)	(13.7)	
רכב חובה	(49.1)	(20.8)	
ענפי רכוש	10.3	2.8	
ענפי חבויות	0.7	1.9	
חיים וחסכון ארוך טווח	18.9	11.7	
בראות	11.3	9.3	
סך הכל רווח חיתומי ממגזרי פעילות	(28.8)	(8.8)	

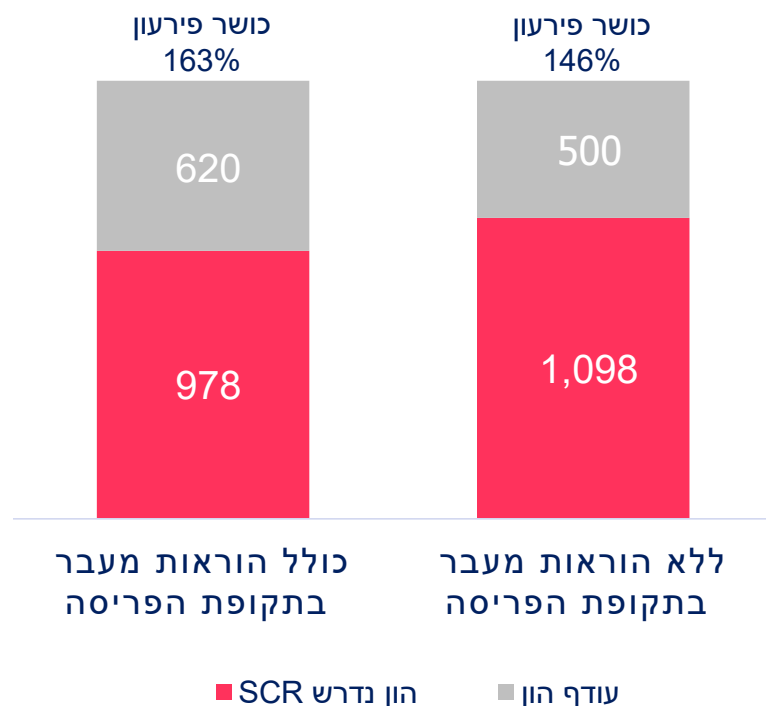
הון, סולבנסי וחלוקת דיבידנד

יחס כושר הפירעון של החברה ליום 31 בדצמבר, 2022
ללא התחשבות בהוראות המעבר לתקופת הפריסה הינו **146%**

בחודש מרס, 2023 הכריזה החברה על דיבידנד
בסך של 40 מיליון ש"ח (כ- 2.7 ש"ח למניה)

מדיניות חלוקת דיבידנד **לפחות 50% מהרווח השנתי**

יודגש כי למודל במתכונתו הנוכחית רגישות גבוהה
לשינויים במשתני שוק ואחרים





תודה רבה.